

Scheda Commerciale

<i>Intestazione</i>	<i>descrizione</i>	<i>Esempio</i>
<i>Tipologia di servizio</i>	B2Solutions - Marketing & Sales	Nome, Nome registrato
<i>Settore Merceologico</i>	Commercializzazione e Distribuzione di prodotti alimentari e non	Settore merceologico prevalente e derivato
<i>Nome</i>	Percorso di accompagnamento in Marketing & Sales	"motto" dell'applicativo
<i>Esigenze soddisfatte</i>	<p>Gli obiettivi si focalizzano su due dimensioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esterna: verso i clienti, con l'intento di migliorare la conoscenza dei clienti in termini di profilazione di clienti attuali e prospect per aumentare la base clienti e al tempo stesso favorire attività di up-selling e cross-selling; - Interna: orientata alla trasformazione del ruolo del personale di vendita e agenti; 	Presentazione commerciale dell'applicativo
<i>A chi è destinato</i>	Aziende commerciali	Categorie potenzialmente interessate, ecc
<i>Scontistica sul prezzo applicata al consorzio.</i>	Dipende dal progetto	
<i>Disponibilità per marketing e vendita congiunti</i>	Per la vendita di eventuali licenze BOARD e relative attività deve fatturare B2Solutions.	
<i>Fee riservata ai consorziati</i>	Dipende dal progetto	

Scheda Tecnica

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione</i>	Percorso di accompagnamento in Marketing & Sales	<i>Descrizione applicativo</i>
<i>Target</i>	Aziende con canale di vendita tradizionale ed on line	<i>Aziende a cui è diretto e su cui è stato implementato</i>
<i>Criteri dimensionali del settore</i>	Aziende con una struttura di vendita	<i>Criteri di scelta del target sulla base di indicatori specifici del settore (es.: settore cooperativo – n° soci, settore acque – n° bottiglie confezionate ecc.)</i>
<i>Principali Referenze</i>		<i>Lista</i>
<i>Disponibilità e condizioni preventida</i>	si presso il cliente	<i>Disponibilità e modalità di DEMO su territorio o via internet o in presso il cliente ecc ..</i>
<i>Disponibilità territoriale per assistenza ed addestramento</i>	si	<i>Disponibilità a gestire il cliente finale sul territorio</i>
<i>Contatto</i>	Livio Spreafico Cell.: 3487116337 Mail: l.spreafico@b2solutions.it	<i>Contatto responsabile per il verticale in questione Nome, cell., e-mail</i>

Scheda Tecnica – APPENDICE

Intestazione	Valore	Esempio
<i>Descrizione Aggiuntiva</i>	Percorso di accompagnamento in Marketing & Sales	<i>Descrizione estesa</i>
<i>Competitors</i>		<i>Chi sono i concorrenti posizionamento nei confronti della concorrenza</i>
<i>Dimensionamento, caratteristiche del mercato, esigenze</i>		<i>Quanti potenziali clienti, percentuali di crescita, esigenze percepite dal mercato ecc</i>
<i>Indicazioni di prezzo</i>		<i>Ordine di Grandezza</i>
<i>Aspetti motivazionali di vendita</i>		